

PRENDRE SA FONCTION de manager



Public

Toute personne accédant à une fonction d'encadrement

Objectifs

- > Développer ou asseoir ses compétences dans sa nouvelle mission
- > Comprendre sur quoi repose son efficacité managériale
- > Développer un management d'équipe adapté à chacun
- > Consolider sa confiance en soi pour développer la confiance des autres
- > Communiquer de façon constructive

Contenu

Réalisation

Durée

3 jours, soit 21 heures

Groupe

4 (minimum) à 12 participants
(maximum)

Prérequis

Ne requiert pas de prérequis

Animation

Michel LORA,
Formateur-concepteur senior

Dates & Lieux 2019-2020

11-13 septembre 2019-Paris
06-08 novembre 2019-Paris

22-24 janvier 2020-Paris

25-27 mars 2020-Paris

13-15 mai 2020-Paris

16-18 septembre 2020-Paris

04-06 novembre 2020-Paris

Coût 2019-2020

1 700 € HT/personne

2 040 € TTC/personne

Le processus pédagogique alterne théorie et pratique et favorise ainsi la capitalisation des « bonnes pratiques »

Validation des acquis

- Auto-évaluation en fin de stage

- Attestation de Formation validant

l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation

Savoir se positionner comme manager

- > Définir le rôle et les missions de l'encadrant
- > Éviter les erreurs courantes dans ses relations avec l'équipe et la hiérarchie
- Autodiagnostic : identifier son style d'encadrement
- > Evaluer ses pratiques actuelles et identifier les axes d'amélioration
- > Adapter son style au degré de maturité de son équipe

Développer un « relationnel de manager »

- > Comprendre les différents styles de comportement en relation
- > Améliorer son écoute : pratiquer l'écoute active
- > S'entraîner à s'affirmer : développer des comportements assertifs
- > Formuler une remarque ou une critique justifiée
- > Traiter les « erreurs » : transformer les erreurs en apprentissages

Concevoir son équipe comme un « fort potentiel en mouvement »

- > Repérer les étapes de développement des collaborateurs
- > Savoir en tenir compte dans son management
- > Savoir utiliser un mode de communication approprié à chaque interlocuteur
- > Mettre en place une stratégie de réussite dans les négociations
- > Apprécier les résultats et communiquer dessus
- > S'autoriser à valoriser plutôt que critiquer
- > Accompagner ses collaborateurs vers plus d'autonomie

Elaborer son « contrat de projet » personnel

- > Se fixer des objectifs prioritaires
- > Construire son plan d'action

